

|                     |   |
|---------------------|---|
| <b>Zeitschrift:</b> | Schweizer Spiegel   |
| <b>Herausgeber:</b> | Guggenbühl und Huber  |
| <b>Band:</b>        | 34 (1958-1959)  |
| <b>Heft:</b>        | 7   |
| <b>Artikel:</b>     | Wir sind besser als unser Ruf : Erfahrungen eines Occasionshändlers                       |
| <b>Autor:</b>       | Jetzer, Ernst   |
| <b>DOI:</b>         | <a href="https://doi.org/10.5169/seals-1073235">https://doi.org/10.5169/seals-1073235</a> |

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 15.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Heinz Steiger

# Wir sind besser als unser Ruf

## Erfahrungen eines Occasionshändlers

von Ernst Jetzer

**E**s soll Leute geben, die uns in der gesellschaftlichen Ordnung gleich nach den Pferdedieben klassieren. Wenn wir dem Grund dieses üblen Rufes nachgehen, so stoßen wir auf die eigenartige Charakterveränderung, die selbst sonst biedere Bürger erleiden, sobald sie

ihren Wagen verkaufen wollen. Eigentümlich, von diesem Augenblick an haben sie alle Fehler und Mängel ihres Vehikels vergessen: das ausgeschlagene Radlager, die Bremstrommel, die auf den Nieten fährt, den ersten Gang, der nicht mehr richtig funktioniert. Leider bleibt es nicht immer bei diesen kleinen Erinnerungslücken. Wenn mir zum Beispiel einer ein Auto sozusagen ohne Öl vorführt, damit keine blaue Rauchwolke zum Auspuff herauskommt, so grenzt das schon beinahe an Betrug. In dieser Beziehung mußte ich schon allerlei erfahren:

Da war einmal ein Fuhrhalter, ein reicher Mann, der vier äußerlich fast gleiche Lastwagen liquidierte. Für den besten machte ich ihm eine Offerte. Er trat nicht auf sie ein. Aber drei Wochen später ließ er mich wieder kommen und erklärte mir, er habe sich die Sache noch einmal überlegt, und er sei nun bereit, meine Offerte anzunehmen. Damit wäre die Angelegenheit soweit in Ordnung gewesen, aber es zeigte sich ein Haken. Der Wagen, den er mir vorführte, war nämlich gar nicht jener, für

den ich die Offerte gemacht hatte, sondern einer von den drei andern, die von ihm herausgeputzt worden waren. Es handelte sich in diesem Falle um einen Betrag von 30 000 Franken. Auf so plumpe Weise erwischte man mich natürlich nicht.

Ein anderer Kunde verkaufte mir einen Berna Lastwagen. Ich zahlte 26 000 Franken bar. Als ich dann den Wagen mit einem Interessenten genauer untersuchte, fanden wir unter der Kabine eine Schweißstelle, die durch einen Chassisbruch notwendig geworden war. Abgesehen davon, daß mir der Verkäufer diesen Schaden verheimlicht hatte, war er durch den Dorfsmied unsachgemäß behoben worden. Selbstverständlich ging die fachgerechte Reparatur zu Lasten des ersten Halters. Ich hätte in diesem Falle den Verkäufer sogar wegen Beetruges einklagen können, weil er diesen wesentlichen Mangel kannte, aber verschwiegen hatte.

Einer meiner Kollegen inserierte einmal in einem Chiffre-Inserat ein Oldsmobile und in einem andern Chiffre-Inserat ein Cadillac-Cabriolet. Unter den einlaufenden Anfragen für beide Wagen befand sich ein angesehener Akademiker aus dem Jura. Mein Kollege und sein Freund beschlossen, bei dem Kunden getrennt vorzugehen, der eine mit dem Oldsmobile, der andere mit dem Cadillac. Der Kaufinteressent bot als Tauschwagen einen Buick an, den er, wie sie rasch herausgefunden hatten, vor nicht sehr langer Zeit als Occasion gekauft hatte. Mein Kollege fuhr in den Jura und ließ zunächst nichts merken, daß er über die Herkunft des Buicks informiert war. Der Kauf- und Tauschinteressent erklärte nun, ohne mit der Wimper zu zucken, daß er den Buick zum Katalogpreis erworben hätte, nie einen Unfall gehabt habe und der Kilometerstand stimme. Mein Kollege äußerte daraufhin Zweifel, ob diese Angaben ganz den Tatsachen entsprechen könnten, insbesondere da sich der Kilometerstand mit dem Allgemeinzustand des Wagens nicht wohl in Einklang bringen ließ. Als der Akademiker auf diese Andeutung nicht reagieren wollte, wurde mein Kollege etwas deutlicher. Darauf errötete der Mann, verstummte und ließ meinen Kollegen stehen.

Ein oft angewandter Trick, um ohne Geld autofahren zu können, ist, Wagen zum Tausch an eine Occasion anzubieten, die kurz vor einer größeren Reparatur stehen. Der Aufpreis, das versteht sich, wird in Raten gestottert. Das verfängt bei mir natürlich nicht. Nach einer

halbstündigen Fahrt weiß ich über alle wesentlichen Bestandteile der Mechanik eines mir angebotenen Wagens Bescheid, obschon ich eigentlich nicht aus der Automechanikerbranche hervorgegangen bin.

### Wie ich Occasions-händler wurde

Die Begeisterung für Automobile ergriff mich, als ich mit 17 Jahren während des Krieges die Fahrprüfung abgelegt hatte. Ich arbeitete damals in der elterlichen Kohlenhandlung. Neben dem Kohlensäcke-Schleppen kam ich viel zum Autofahren, da immer ein Teil unserer Arbeiter im Militärdienst war. Meine erste Liebe galt einem Bugatti-Rennwagen, den ich beim Autoabbruch Tognazzo in Höngg entdeckte. Er verlangte dafür 1600 Franken. Ich hatte zwar nur 400 Franken auf der Seite, hoffte aber, den Rest doch noch irgendwie zusammenkratzen zu können. So verpflichtete ich mich, die verbleibenden 1200 Franken innert vier Monaten abzuzahlen. Ich schränkte mich in allem ein, sogar im Essen, und nach vier Monaten war der Wagen fertig bezahlt. Dafür hatte ich einige Kilogramm abgenommen. Als Besitzer eines Bugattis erfüllte mich ein großes Glücksgefühl, wenn ich dessen Motor in der Garage brüllen hörte. Das war aber auch alles, denn mitten im Zweiten Weltkrieg gab es für Vergnügungsfahrten kein Benzin.

Einige Jahre später verkaufte ich den Bugatti wieder, allerdings mit Verlust. Aber was kümmerte mich das, denn ich hatte inzwischen wieder einen anderen Occasionswagen erworben, darauf wieder einen und nach kurzer Zeit immer wieder andere. Die Vorgänger hatten jeweilen mit kleineren oder manchmal auch mit einem schönen Gewinn für mich ihre Abnehmer gefunden. Schließlich beanspruchte mich dieser Handel so stark, daß ich mich im Jahre 1945 entscheiden mußte, ob ich im Kundengeschäft meiner Familie weiterarbeiten oder mich ganz auf den Automobilhandel verlegen wollte. Die Zeit für das letztere war außerordentlich günstig. Alte Automobile standen zwar hoch im Preis, aber man fand dafür innerhalb wenigen Tagen einen sicheren Abnehmer.

Das Problem bestand im Auftreiben der Occasjonen. Ich machte mich mit einem Kapital von ganzen 1800 Franken selbstständig. Alte Peugeot-Modelle konnten zum Beispiel zu 800 und 1200 Franken erworben werden. Einige Wochen später kam ich in die Lage, einen

Mercedes 32 zu kaufen. Obwohl er bereits 80 000 Kilometer gefahren war, mußte ich für ihn 2800 Franken bezahlen, konnte aber mit Sicherheit damit rechnen, ihn innert einer Woche für etwa 3200 Franken weiter zu verkaufen. Wenn ich einen Wagen am Montag erworb, so gab ich ihn am Dienstag dem Sattler, der die ganze Polsterung ausbesserte. Am Mittwoch stellte der Maler den Motorraum, den Kofferraum, das Wageninnere und die Karosserie wieder schön her. Am Donnerstag wurde der Wagen vorgeführt und am Samstag war er meistens schon wieder verkauft. Es ging nicht lange, bis ich gleichzeitig zwei, drei Wagen ankaufte.

Damals brauchte ich weder ein Büro noch eine Garage. Meine Inserate waren mit der Telephonnummer unseres Haustelephons versehen. Es ging also noch im kleinen zu, und ich hätte den Handel von einer Woche auf die andere aufgeben können. Diese Möglichkeit überlegte ich mir im Jahre 1948 ernsthaft. Die Nachfrage hatte bedenklich nachgelassen, die Kunden waren heikler geworden. Wer glaubte, mit nicht ganz einwandfreien Methoden weiterwursteln zu können, büßte das in wenigen Monaten mit einer schweren Pleite. Ein einziger unzufriedener Kunde genügte, um den Ruf eines Händlers in einem ganzen Quartier schwer zu schädigen.

Der Umschwung hatte auch sein Gutes. Mancher Occasionshändler, der für seinen Stand wenig Ehre einlegte, wurde ausgeschieden. Es befanden sich solche darunter, die schon an dem Tage nach der Entlassung aus der Regensdorfer Strafanstalt sich als Autohändler etabliert hatten, den Interessenten das Blaue vom Himmel herunter versprachen und mit einer Gewissenlosigkeit ohnegleichen Angaben über Motor, Getriebe und Chassis machten, für die sie nicht die geringsten Unterlagen besaßen.

### **Misstrauischen Kunden, aber auch andern, sehr zu empfehlen**

weitem ansah, erklärte gleich, daß er nur ungern zu einem Occasionshändler komme. Er sei schon bei manchem gewesen und habe nur schlechte Eindrücke bekommen. Sein Sohn beabsichtigte, nach England auf eine Studienreise zu fahren, zu welchem Zwecke er ihm ein zuverlässiges Fahrzeug kaufen wolle.

Ein älterer gepflegter Herr, dem ich das Mißtrauen schon von

Bei mir war gerade ein passender Kleinwagen auf Lager. Ich hatte den Eindruck, dieser gefalle dem Vater, spürte aber, daß ihm das Mißtrauen doch noch tief in den Knochen steckte. So schlug ich ihm vor, den Wagen von der Autobewertungsstelle des Autogewerbeverbandes einschätzen zu lassen. Die eventuell beanstandeten Mängel würde ich dann auf meine Kosten beheben lassen. Das leuchtete dem Manne ein, und so machten wir es.

Jedem Kunden gestehe ich auf Wunsch eine solche Einschätzung gerne zu. Diese Bewertungsstelle ist ein objektiver Schiedsrichter. Die Prüfung dauert dreiviertel Stunden. Die Ermittlung des Zustandsbildes kostet 15 Fr., mit Preisschätzung verbunden 25 Fr. Sie lohnt sich in vielen Fällen sehr und kann jedem Occasionskäufer empfohlen werden. Es wird die Kompression graphisch registriert, mit dem Stethoskop wird am Motor nach allen verdächtigen Geräuschen gefahndet. Eine Probefahrt auf bewährter Strecke deckt allfällige, noch nicht erkannte Fehler in der Mechanik sofort auf. Außerdem wird alles genau geprüft, was bei der Kontrolle vom Straßenverkehrsamt kontrolliert wird: Bremsen, Spiel der Steuerung, Pneuzustand, Beleuchtung und elektrische Anlage.

**Ich verkaufe prinzipiell nur «ab Kontrolle»** Die meisten Wagen, die man bei mir kauft, habe ich von Großgaragen. Es handelt sich da um Eintauschwagen. Einige der großen Vertretungen treiben mit ihren Eintauschwagen einen eigenen Occasionshandel. Die andern wollen sich damit nicht herumschlagen und verkaufen diese an uns freie Händler weiter. Von manchen Großgaragen werden wir zwar geringschätzig nicht freie, sondern «wilde» Händler genannt. Eine solche Bezeichnung mag vielleicht vor 15 Jahren noch gestimmt haben. Heute sind wir in einem Verband zusammengeschlossen und achten genau darauf, wen wir aufnehmen. Im Kanton Zürich gehören etwa 25 freie Händler dazu. Ich behaupte, daß keine Garage, die am Verkauf neuer Wagen interessiert ist, sich so genau mit den Occasionen abgeben kann, wie ich. Mit jedem Wagen lege ich gegen 100 km zurück, um ihn kennen zu lernen. Darnach lasse ich ihn durch mit mir zusammenarbeitende Mechaniker, Sattler und Maler überholen, die diese Arbeiten für mich zu minimalen Ansätzen ausführen. Wenn ein Privatmann

seinen alten Wagen für die Kontrolle für das Straßenverkehrsamt zurecht machen läßt, so muß er mit 200 bis 500 Franken rechnen. Ich brauche meine Kunden nur mit der Hälfte zu belasten. Ich verkaufe prinzipiell nur ab Kontrolle. Jeder Autokäufer sollte sich merken, daß ein Wagen, der nicht ab Kontrolle verkauft wird, ihn nicht nur noch einige hundert Franken mehr kostet, als er bereits ausgelegt hat, sondern ihm mit großer Wahrscheinlichkeit bis die Kontrolle passiert ist noch allerlei Ärger bereitet.

Achten Sie deshalb darauf, ob ein Wagen ab Kontrolle verkauft wird, denn viele Inserate lassen dies, bewußt oder nicht, offen. Denken Sie deshalb daran, in Ihrem Kaufvertrag «ab Kontrolle» beizufügen.

Es gibt immer wieder einen Schlauen, der herausfindet, daß er die Spesen für die Kontrolle umgehen kann, wenn er seinen Wagen mit Steuern und Versicherung weiterverkauft. Der Käufer fährt in diesem Falle mit der gleichen Nummer und mit der vom ersten Halter abgeschlossenen Versicherung herum. Aber verursacht der neue Halter einen Unfall, so wird von der Versicherung selbstverständlich der erste Halter haftbar gemacht, da er immer noch offiziell als Fahrzeughalter gilt. Das Gesetz schreibt vor, daß in jedem Schadenfall der Halter haftbar ist, sogar dann, wenn er einem Dritten vielleicht bloß aus Unachtsamkeit die Möglichkeit gab, sein Fahrzeug zu benützen.

Nur einen kleinen Teil meiner Wagen erwerbe ich von andern Händlern, und zwar dann, wenn einer gerade das hat, was einer meiner Kunden sucht. Auf Inserate hin kaufe ich so gut wie nie.

### Grosse und kleine Wagen

Meine Spezialität sind Last- und Lieferungswagen. Vor drei bis fünf Jahren handelte ich sogar mit fünf- und siebentonnigen. Seit zwei Jahren ist es aber schwerer geworden, einen Käufer für so große Lastwagen zu finden, die auch nur den ersten Drittelpreis bar anzahlen können. Deshalb habe ich mich mehr auf Lieferungswagen und leichte Lastwagen verlegt. Es ist nämlich so eine Sache, zwei bis drei teure Lastwagen – wohl verstanden bar bezahlt – zu kaufen, ohne Gewähr dafür, in den nächsten Monaten einen Käufer zu finden. Auch diese Wagen beziehe ich von Großvertretungen, die mir jedesmal berichten, wenn sie einen Tauschwagen zurücknehmen müssen.

Ich sehe mir den Eintauschwagen an und mache eine mündliche Offerte. Der von mir geschätzte Wert wird meistens von allen Teilen angenommen. Wenn das Geschäft mit dem neuen Wagen abgewickelt ist, übernehme ich den Eintauschwagen zu dem mir genannten Betrag.

Daneben handle ich auch mit Amerikanern. Sie sind in Steuern und Versicherung etwas teurer, sie brauchen auch mehr Benzin, dafür haben sie eine längere Lebensdauer. Die Reparaturen beginnen beim Kleinwagen früher. Im übrigen hängt die Lebensdauer des Motors sehr stark von der Pflege des Wagens und der Fahrweise seines Halters ab. Ein hochtouriger Wagen, wie z. B. der Fiat und der Renault, muß hochtourig gefahren werden. Das Öl muß unbedingt alle 1500 km gewechselt werden, wobei man prinzipiell bei der gleichen Marke bleiben soll. Was kein Motor verträgt, das sind Kaltstarts im Winter. Wenn ein Motor ohne warm gelaufen zu sein, schon in den ersten Kilometern voll belastet wird, so vermindert man damit seine Lebensdauer mit Bestimmtheit um die Hälfte.

Die durchschnittliche Lebensdauer beträgt für eine Batterie zwei bis drei Jahre, falls immer das destillierte Wasser nachgefüllt wird und die Batterie im Winter nicht gefriert. Die Lebensdauer von Kupplungsbelägen beträgt etwa 40 000 bis 50 000 km, die Hinterachsen 50 000 bis 80 000 km. Das Mehr oder Weniger hängt stark von der Art der befahrenen Straßen und von der regelmäßigen Schmierung ab. Der Kilometerstand eines Wagens ist somit ein wesentlicher Faktor bei der Beurteilung des Kaufpreises. Deshalb gebe ich ihn in meinen Inseraten fast immer an.

### Das Geschäft läuft, wenn man etwas Rechtes anzubieten hat

Ich inseriere regelmäßig am Dienstag, Mittwoch und Donnerstag.

Am Montag ist nach meiner Erfahrung die Nachfrage gering. Warum sich das so verhält, weiß ich nicht. Am Freitag bin ich auf dem Automarkt und am Samstag hat es mir zu viele Inserate. Neben dem Kilometerstand gebe ich meist noch den Jahrgang an und was wichtig ist, den Preis. Ich weiß von vielen Kunden, die ein Inserat ohne Preisangabe überhaupt nicht lesen. Inserate mit dem Hinweis «günstig» oder «billig» werden von ihnen zum vorneherein ausgeschieden. Mit der Angabe

# WOHER STAMMT DIESES WORT?

## Binätsch

Die Zahl der Hausfrauen, die im Laden *Binätsch* verlangen, ist recht klein geworden; wie man *Anke* durch *Butter* ersetzt hat, so spricht man in der Stadt kaum mehr von *Binätsch*, sondern von *Spinat*. Die Verwandtschaft unseres Wortes mit italienisch *spinacci* springt in die Augen. Lange Zeit erklärte man sich die Entstehung des Wortes folgendermaßen: *spina* bedeutet *Dorn*; nun weisen die Blätter des Spinats bekanntlich spitze hintere Fortsätze auf, die einem Dorn gleichen. Nach dieser Herleitung würde Spinat bedeuten «der mit Dornen Versehene».

Später entdeckte man, daß der Spinat mit seinem Namen aus dem Orient zu uns gekommen ist. Die Araber pflanzten ihn nach der Eroberung der Pyrenäenhalbinsel in Spanien; das verbreitetste Kräuterbuch aus dem Zeitalter der Reformation nennt ihn deshalb *Hispana* und erklärt, das heiße *spanisches Kraut*.

Der erste Gelehrte, der die Pflanze beschrieb, ein arabischer Botaniker des 11. Jahrhunderts, erzählt, daß unsere Gemüseart in Andalusien häufig gepflanzt werde; er nannte die Pflanze *isbinah*. Aus diesem Wort entwickelte sich italienisch *spinacci*, und da unsere Vorfahren den Spinat durch die Vermittlung Italiens kennen lernten, übernahmen sie auch die italienische Bezeichnung, die sie zu *Binätsch* umgestalteten.

Johannes Honegger

des Preises und des Kilometerstandes verhüte ich viele unnötige Telephone und Abmachungen mit Interessenten, die dann doch nicht kaufen würden.

Ein in Occasionsinseraten viel verwendetes Wörtchen ist «revidiert», meist abgekürzt «revid.» geschrieben. Unter «revidiert» versteht jeder seriöse Händler: neue Kolben und eingeschliffene Ventile. Unter total revidiert: neue Kolben und Lager, sowie instandgestellte Hinterachse und Getriebe. Das Karosserieaufpolieren, die Instandstellung der Polsterung, das Malen des Motors und Kofferraumes allein, sollte weder als revidiert, noch weniger als total revidiert ausgeschrieben werden. Trotzdem gibt es Leute, die für jeden kleinen Handgriff, der an einem Wagen getan wurde, im Inserat «revidiert» beifügen. Ich kenne sogar einen Fall, wo eine Firma einen Wagen als «revidiert» verkauft, dessen Motor und Getriebe jedoch einen Lärm und ein Gerassel verführten, daß jeder halbwegs erfahrene Automobilist hören mußte, wie es um diesen Wagen stand.

Am günstigsten haben sich für mich kleine, unauffällige Inserate erwiesen. An den genannten Tagen erscheinen von mir drei bis vier solcher. In der Regel melden sich etwa fünf Interessenten. Ich machte die Erfahrung, daß ich einen Wagen dreimal hintereinander, im Abstand von drei Wochen inserieren kann, ohne eine einzige Anfrage zu bekommen, während das vierte Inserat dann etwa fünf Anfragen einbringt. Ich habe es auch schon mit Sammelerinseraten versucht, in denen ich eine ganze Reihe Wagen untereinander aufführte, aber es machte sich für mich nicht bezahlt.

Anfänger in unserem Beruf glauben oft, daß schönes Wetter die Kauflust steigere. Ich habe davon nichts bemerkt. Ich hatte schon bei strahlendstem Sommerwetter wochenlang flause Zeiten, in denen sich kaum mehr ein Mensch für Autos zu interessieren schien. Dann plötzlich konnte ich unter prasselnden Regenschauern kurz hintereinander einige Verkäufe abschließen. Auch der Winter ist gar nicht so schlecht, wie ihn viele haben wollen. So bin ich mit der Zeit zur Einsicht gekommen, daß es nicht vom Wetter oder der Jahreszeit abhängt, ob das Geschäft läuft, sondern davon, ob man etwas Rechtes anzubieten hat und man eben jeden Tag um acht Uhr im Büro ist und dort bleibt bis sich abends spät der letzte Kunde verabschiedet hat.

**Der Schein trügt –  
aber mich schon lange  
nicht mehr**

Als Neuling in der Autobranche glaubte ich, die Zahlungskraft nach Kleidung und Auftreten der Kunden beurteilen zu können. Es machte mir Eindruck, wenn einer in tadellosem Anzug und gepflegtem Haarschnitt daherkam. Heute habe ich diese Ansicht revidiert. So weiß ich zum Beispiel von einem Fall, wo ein junger, elegant gekleideter Herr mit einer ebenso modisch gekleideten hübschen jungen Frau, mit echtem Schmuck, den Laden eines Kollegen betrat. Er glaubte ihm aufs Wort, daß der junge Mann Bankbeamter sei. Es wurde eine Probefahrt über den Albis unternommen. Auffallend an dem Paar war nur, daß, als es um den Abschluß ging, am Preise nicht gemarktet wurde. Was noch weniger gefiel, war, daß er kein Bargeld auf sich trug. Immerhin unterschrieb er den Vertrag mit einem Monat Lieferfrist. Aber der Kunde ließ nichts mehr von sich hören, auch nicht auf eine schriftliche Mahnung. Erst nach dem zweiten Chargé-Brief, in dem von ihm Schadenersatz gefordert wurde, erschien der Mann mit Tränen in den Augen und erzählte, seine Braut, die ihn mit dem Versprechen, den Wagen zu bezahlen, zu seinem Kauf veranlaßte, habe ihn verlassen. Er sei das Opfer einer Betrügerin geworden, die gar nicht die Tochter aus reichem Hause sei, als welche sie sich immer ausgegeben habe. Allerdings stellte sich dann ferner noch heraus, daß auch er nicht, wie von ihm angegeben, Bankbeamter, sondern Bauhandlanger war. Zu seinem Unglück hatte er, auf die reiche Heirat hin, außerdem noch Möbel und einen teuren Pelzmantel bestellt.

Eine aufgedonnerte blonde Schönheit hatte sich so in einen Jaguar verliebt, daß sie ihn gleich mitnehmen wollte. An den Preis von 1100 Franken zahlte sie 400 Franken an. Den Restbetrag wollte sie in Raten zu 100 Franken beglichen. Als schon die ersten beiden Raten nicht eintrafen, ging ich der Sache nach. Bei den Namensschildern des Hauses, das sie als Adresse angegeben hatte, konnte ich ihren Namen nicht entdecken. Eine Frau im oberen Stock berichtete, daß die Blonde bei der Frau Pfarrer im ersten Stock links ein Zimmer bewohnt habe, aber seit einiger Zeit verschwunden sei. Als ich bei der Frau Pfarrer vorsprach und diese vernahm, um was es sich handelte, verfinsterte sich ihr Gesicht und ebenso das des hinzugetretenen Pfarrherrn. Das Fräulein

schiene in dunkle Geschäfte verwickelt gewesen zu sein, ihr Freund habe nämlich mit dem Jaguar an der Seestraße in dunkler Nacht Kassenschränke abtransportiert. Beide seien verhaftet. Den Jaguar fand ich dann glücklicherweise wohlbehalten bei der Polizei.

Ein anderer Kunde, wohlbeleibt mit roten Backen und einer Feldweibelstimme, stellte sich als Unternehmer eines florierenden Transportgeschäftes im Bündnerland vor, und genau so sah er aus. Er interessierte sich für einen Amerikaner als Taxiwagen. Als Anzahlung sollte ich von ihm einen Jeep samt Anhänger bekommen, den Rest in Raten. Das erste Mißgeschick geschah schon während sich die Anzahlung unterwegs befand. Jeep und Anhänger blieben auf dem Kerenzerberg stecken, von wo ich sie abschleppen mußte. Das zweite Mißgeschick bestand darin, daß nicht eine einzige Rate bezahlt wurde. Daraufhin übergab ich die Sache einem Inkassobüro. Den Amerikaner habe ich schließlich wieder erhalten, aber in welchem Zustand! Ich erfuhr dann auch, daß der Wagenpark dieses «Transportunternehmens» ausschließlich aus dem zur Anzahlung verwendeten Jeep und Anhänger bestanden hatte.

So ging es nicht lange, bis ich einsah, daß Kleider eben doch keine Leute machen. Das konnte ich auch aus einem anderen Erlebnis schließen. Ich stand an einem Freitagabend neben einem meiner Wagen auf dem «Automarkt». Da bemerkte ich einen mageren, unrasierten Mann in schäbiger Kleidung, mit Veloklammern an den Hosenstößen, der vor einem Amerikaner stehen geblieben war und diesen von allen Seiten betrachtete. Ich bemerkte noch zu meinem Kollegen «mich nimmt nur wunder, was so einer will», trat dann aber doch hinzu und fragte, ob er Interesse habe. «Das ist eigentlich genau das, was ich suche», meinte dieser, «aber ich möchte den Wagen doch noch meiner Frau zeigen.»

Wir fuhren gleich hin. Seine bescheidene und nette Frau fand auch Gefallen an dem Wagen. Jetzt kam der Moment, wo die Frage des Zahlens aufgeworfen werden sollte. Ich war gespannt, wie der Kauf finanziert werden mußte. Da schlug mir der Mann von sich aus plötzlich vor, 3000 Franken sofort bar hinzulegen und die restlichen 2500 Franken bei der Ablieferung. Und so ist es auch geschehen.

Wenn einer ein Automobil anschafft, der nicht mindestens 9000 Franken als Lediger im Jahr verdient, so tut er dies meist auf Abzah-

lung. Kann er sein Geld nicht einteilen und hat er dazu noch eine Wohnungseinrichtung und einen Fernsehapparat und eine Waschmaschine abzustottern, so wird die Lage prekär. Denn, wenn er seinen Wagen fahren will, so kostet das bei einer Occasion für Benzin, Öl und Unterhalt monatlich glatte 200 Franken, von einer Garage gar nicht zu reden.

Die Abzahlungsgeschäfte werden durch spezialisierte Automobilfinanzierungsgeschäfte erleichtert. Wenn ich den Eindruck habe, daß ein Interessent den Wagen vermag, so stelle ich für ihn ein Gesuch an ein solches Institut aus. Um dazu in der Lage zu sein, muß ich ihn nach seinem Einkommen befragen und ferner, ob er noch andere Gegenstände auf Abzahlung zu Hause habe, oder ob eventuell von einem früheren Konkurs her noch Verlustscheine vorhanden seien. Bei solchen Auskünften werde ich natürlich häufig angeschwindelt. Erst letztthin kam einer in einer feinen Schale, der einen Kleinwagen kaufen wollte. Von irgendwelchen Schulden wollte er nichts wissen. Leider bekam ich dann aber von der Bank den Bericht, daß noch etliche Verlustscheine von ihm existierten. Als ich dem Kunden mitteilen mußte, aus welchem Grunde ihm die Bank nichts vorstrecken könnte, meinte er: «Ja, natürlich, die Zettel habe ich ganz vergessen.»

### **Autonarren**

Letzthin verlangte ein Interessent an einem Sonntag eine Probefahrt nach Olten. Die Fahrt dauerte von zwei Uhr nachmittags bis neun Uhr abends. Nach dieser Fahrt unterschrieb der Interessent ohne weiteres den Vertrag, der die Bezahlung nach Übernahme festlegte, und zwar in Raten von 300 Franken monatlich. Er sagte mir, es falle ihm leicht, diese zu leisten, da er bei der Swissair arbeite, wo alles billiger sei. Aber schon die Anzahlung kam nicht. So blieb mir nur übrig, den Mann einmal in Kloten aufzusuchen. Zu meiner Überraschung mußte ich erfahren, daß er nicht bei der Swissair arbeitete und auch nicht Flugzeugmechaniker war. Als wir ihn auf der Baustelle entdeckten, wo er als Handlanger arbeitete, bekam er fast einen Nervenzusammenbruch und jammerte, daß er zu Hause drei Kinder habe. Zwei Tage darauf erzählte mir ein Kollege, daß derselbe Mann kurze Zeit vorher bei einem andern Autohändler einen Standard abgeholt habe, für den er eine Vespa an-

zahlte. In den meisten Fällen kommt man diesen Leuten aus Menschenliebe entgegen. Hier aber war eine gewisse Härte am Platz. Das wird ihn vielleicht lehren, seine Sonntagsausflüge nicht mehr auf Kosten anderer Leute zu organisieren.

Im Geschäft eines Kollegen interessierten sich zwei junge Burschen für ein neues Studebaker-Sportmodell. Beide erschienen in Röhrlhosen, langen Haaren und farbigen Hemden, halbstark aufgemacht. Angefahren kamen die beiden in einem 26 000 fränkigen Sportwagen, der jenem zu gehören schien, der jetzt in kaum zehn Minuten den Studebaker ausgelesen hatte. Nun erschien auch noch ein 16jähriges Fräulein und gab ihren Senf zum Handel. Der Aufpreis hätte 5000 Franken betragen. Man fand es ratsam, sich zuerst mit den Eltern in Verbindung zu setzen, und da erfuhr man, daß der Vater, ein Beamter, wegen des Autofimmels seines Sohnes, bereits sein Haus hatte verkaufen müssen. Der Jüngling, der nach Aufgabe seiner Lehre nur mehr mit Autos herumgondelte, hatte mit einer billigen Occasion begonnen. Dann mußte ein VW her, darauf ein Porsche, dem der teure Sportwagen folgte, der nun ebenfalls nicht mehr gut genug war und als Anzahlung für das Studebaker-Sportmodell dienen sollte.

Das Geschäft kam natürlich nicht zustande und die Eltern waren im Gegenteil froh, den für viel Geld erworbenen Sportwagen bei dieser Gelegenheit zu einem Bruchteil des Kaufpreises abstoßen zu können.

An ein ebenso unerfreuliches Geschäft mag ich mich noch gut erinnern. Ein junger Mann kaufte sich bei mir einen Sportwagen, den sich nur gutsituerte Leute leisten können. Als Anzahlung diente der alte Wagen. Die verbleibenden 4000 Franken wollte er in Monatsraten zu 400 Franken begleichen. Anfangs trafen die Raten tatsächlich ein, dann stoppten sie und blieben bald ganz aus. Auf meine Drohung, den Wagen zurückzunehmen, erschien seine Frau. Diese bat mich, meine Drohung doch ja nicht auszuführen, das Auto sei die einzige Freude ihres Mannes. Sie unterschrieb dann auch eine Schulderklärung und von da an erhielt ich die Raten immer pünktlich. Aber kurz darauf wurde der Kerl wegen Zuhältereи verhaftet und wanderte nach Regensdorf. Die Frau ließ sich daraufhin scheiden, heiratete aber wieder einen Typ aus der gleichen Zunft und wenig später hat sie sich das Leben genommen.

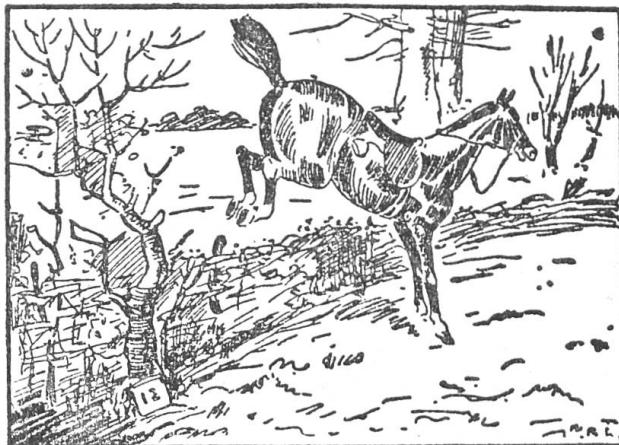
Traurig war der Fall eines Staatsangestellten. In vielen Jahren hatte er sich etwa 18 000 Franken zusammengekrobt. Als seine beiden Töchter erwachsen waren, wollte er seinen Lebenstraum verwirklichen. Ein Amerikaner-Cabriolet sollte es sein. Der Verkäufer hatte bald herausgefunden, daß der Interessent ein solches nicht unterhalten konnte und versuchte ihn zum Kaufe eines kleineren Wagens zu bewegen. Aber dieser war tief beleidigt und hätte beinahe den Laden verlassen. Der Mann zahlte seine 18 000 Franken bar auf den Tisch und versprach den Rest in Raten. Noch aber waren Steuern und Versicherung nicht bezahlt. Ich glaube, der Arme ist nicht mehr als ein dutzendmal selbst die Bahnhofstraße hinauf und hinuntergefahren. Um seine Raten begleichen zu können, vermietete er den Wagen. Ich sah diesen einige Monate später mit eingedrückter Karosserie. Den Schaden zu beheben hatte ihn wiederum einige hundert Franken gekostet. So mußte er den Wagen bald wieder verkaufen. Sein Verlust betrug mindestens 15 000 Franken.

#### **Autofahren – billig**

Es gibt auch Leute, denen es genügt, einen Wagen wenigstens für einige Stunden zu haben. So erschien einmal ein dicker, großer Herr mit Hornbrille, in den Vierzigerjahren, mit grauemelierten Schläfen, und stellte sich als Architekt vor. Sein Wunsch ging nach einem Chevrolet, mit dem er eine Probefahrt verlangte. Er bestimmte die Strecke. Bei der Durchfahrt durch Thalwil befahl er anzuhalten, stieg aus und erklärte, daß er gerade eine Baustelle besichtigen wolle. Sein Bericht werde nächstens eintreffen. Nach einigen Tagen ließ er sich nach Dietikon fahren. Auch bei andern Firmen hatte er sich diesen Spaß geleistet. Er hatte nie daran gedacht, wirklich einen Wagen zu kaufen. Der Herr ist dann wegen andern Vergehen gelegentlich nach Regensdorf gekommen.

Eine Kundin von der gleichen Sorte war eine gut aussehende Dame im Pelzmantel. Jeder, der sie sah, dachte, daß sie auch den größten Wagen gleich bezahlen und mitnehmen könnte. Sie setzte sich jeweilen mit einem Lernfahrausweis gerade ans Steuer. Aber bei jedem Wagen fand sie etwas nicht in Ordnung. So trieb sie es bei verschiedenen Firmen und tauchte schließlich auch im Automarkt auf. Aber inzwischen war ein Rundschreiben unter den Händlern

#### **Vexierbild aus der Jahrhundertwende**



*Wo ist der Sonntagsreiter, den der Gaul abgeworfen hat?*

verteilt worden, in dem vor dieser auf billige Fahrstunden ausgehenden Dame gewarnt werden war.

In einem andern Falle ließ sich ein Interessent in einem Jaguar-Sport-Cabriolet ausfahren. Vor einer Bar ließ er stoppen und lud den Händler großartig zu einem Drink ein. Als es ans Zahlen ging, hatte er leider gerade die Brieftasche im andern Rock gelassen. Selbstverständlich half man ihm mit 20 Franken aus. Man hatte nie mehr etwas von ihm gehört. Wem hat er wohl imponieren wollen?

Solche Individuen bringen uns hin und wieder in eine gerechte Wut. Einem Spezialisten auf solche Probefahrten ist dann allerdings ein Mißgeschick passiert, das hoffentlich auf seine Gilde abschreckend wirkt. Einige Händler, mit denen er das Spiel zu bunt getrieben hatte, luden ihn, als er wieder einmal auf dem Automarkt erschien, zu einer Probefahrt ein. An einer einsamen Stelle stieg man aus. Der Gratis-Fahrgast wurde am Kragen herausgeholt und mit einer Tracht Prügel versehen.

Was uns freien Autohändlern pro Wagen als Verdienst bleibt, ist bescheiden genug. Ein Kleinwagen, den ich für 1200 Franken verkaufe, bringt mir, wenn ich ihn günstig erwerben konnte, und nach Abzug aller Spesen für die Erstellung seiner Kontrollbereitschaft ganze 200 Franken ein. Von diesem Betrag gehen aber noch 3,6 Prozent Wust ab, also etwa 43 Franken, 20 Prozent meines Nettoverdienstes. Dabei gibt es aber auch Fälle, wo man schließlich drauflegen muß. Aber auch für diese Verlustgeschäfte müssen wir die Wust bezahlen.